

Cosmin Vîlcu, președintele filialei Sibiu a PSC

Modificările legislative aplicate în termen scurt creează un șoc companiilor



Cosmin Vîlcu, președintele filialei Sibiu a Patronatului Societăților din Construcții

Un context economic marcat de schimbări și reforme aduse de politicieni de teama recesiunii afectează predictibilitatea sectorului de construcții. Aceasta în condițiile în care implementarea proiectelor pe un termen mai lung face parte din specificul activității constructorilor, contractele de lucrări fiind adesea semnate pe 12-16 luni. Calculele pe care constructorii și le fac se bazează pe condițiile din piață la momentul semnării contractelor, însă, pe parcursul derulării lucrărilor, de cele mai multe ori, apar schimbări legislative. Cosmin Vîlcu, președintele filialei Sibiu a Patronatului Societăților din Construcții și director general al Conlan Grup din Sibiu, ne-a declarat: “Principalele aspecte care ne impactează activitatea sunt modificările legislative și, mai ales, cele care nu sunt doar anunțate, ci și puse în practică în termen foarte scurt”. Modificarea legislativă care a afectat cel mai mult calculele constructorilor a fost eliminarea integrală la începutul anului curent a facilităților fiscale de care beneficiau angajații din acest sector.

Dacă statul poate legifera astfel încât costul unui contract încheiat pentru o investiție publică să crească în situații excepționale, așa

cum indică reglementările ANAP, renegocierea nu sunt valabile în mediul privat. Astfel, eliminarea facilităților poate crea efecte devastatoare. “În zona privată lucrurile sunt mult mai stricte. Dacă, de exemplu, semnezi un contract în septembrie 2024, valabil pe 16 luni, atunci rămâi blocat pe aceleași prețuri unitare pe toată durata lui. Investitorii nu îți permit să ajustezi tarifele, indiferent ce schimbări legislative sau economice apar între timp. Practic, chiar dacă piața se transformă radical, contractul rămâne bătut în cuie”, subliniază domnul Vîlcu.

Eliminarea scutirilor de la taxele salariale pentru constructori nu ar fi schimbat, în sine, salariul brut pe care compania trebuia să îl plătească. Însă, prin prisma faptului că angajații ar fi primit un salariu net mai mic, mai multe firme de construcții s-au văzut nevoite să crească de fapt salariul brut, pentru a putea menține în ianuarie 2025 același salariu net ca cel din decembrie 2024.

Președintele PSC Sibiu spune: “Teoretic, legea obliga companiile să reducă salariile nete pentru a acoperi noile taxe. Practic însă, majoritatea angajatorilor au preferat să suporte costul, tocmai pentru a nu-și împinge angajații într-o situație imposibilă. Orice om are rate și cheltuieli lunare, iar o tăiere de 20 % din

salariu ar fi fost devastatoare. Firmele au ales să absoarbă șocul. În cifre, asta a însemnat o creștere de 19,4 % aplicată la salariul brut.

Dacă marja netă de profit la un contract este, în medie, de 5 %, practic renunți la profit pentru a menține echilibrul. Efectul de domino este inevitabil: dacă salariile cresc, manopera subcontractorilor se scumpește imediat. Iar în construcții, unde mare parte din execuție se bazează pe subantrepriză, asta duce la creșterea generală a costurilor. Furnizorii de materiale reacționează la rândul lor, pentru că și ei operează cu personal afectat de aceleași taxe. Rezultatul final? Toată piața se rezonează pe prețuri mai mari – de la manoperă la materiile prime – ceea ce face ca fiecare proiect să devină semnificativ mai scump.”

Angajații însă nu au resimțit creșterea costurilor cu salariile, motiv pentru care cer la ora actuală mărirea salariului net. “Pentru ei viața s-a scumpit. Inflația există, prețurile cresc, iar cererile de majorare continuă. Pe bună dreptate, oamenii nu pot trăi în aceleași condiții, chiar dacă salariul net a rămas același”, apreciază domnul Vîlcu.

În fața acestor presiuni, opțiunile constructorilor sunt puține. “În fața unor astfel de schimbări, companiile au, de fapt, doar două scenarii posibile. Primul – intrarea în



dificultate financiară, care în cazuri extreme poate duce la insolvență, atunci când nu mai poți susține rambursarea creditelor sau a obligațiilor curente. Al doilea – renegocierea contractului cu beneficiarul. Problema este că, realist vorbind, mai puțin de 10 % dintre investitorii privați acceptă să rediscute prețurile. Cei mai mulți rămân rigizi, pentru că și-au construit bugetele pe costuri fixe, fără a-și lăsa marje pentru schimbări legislative sau economice. Practic, riscul este transferat integral pe umerii antreprenorului”, ne-a explicat Cosmin Vilcu.

Constructorii, transformați în finanțatori ai statului

Problemele nu lipsesc nici în contractele publice. Președintele PSC Sibiu arată cum constructorii sunt obligați să suporte întârzierile administrației: “De la dispoziții de șantier cu răspuns întârziat până la punerea lor în practică și decontarea efectivă, ești nevoit să finanțezi lucrarea. Nu poți suspenda execuția până la clarificare, ești nevoit să continui și, practic, devii finanțator al lucrării. Asta înseamnă să plătești dobânzi, pentru că este nevoie să te împrumuți, și să suporti costuri de care nu ar trebui să fii responsabil.” Constrângerile financiare sunt uriașe. “Puțini constructori au capital propriu pentru proiecte de milioane de euro, așa că majoritatea lucrează cu credite. Aici apare blocajul: o bancă percepe, în medie, o marjă de 3 % peste ROBOR, ceea ce înseamnă aproape 10 % dobândă anuală. Dacă aplici acest procent la un milion de euro, costul finanțării depășește profitul pe care îl poți obține dintr-o lucrare. Practic, muncești ca să plătești banca”, atrage atenția domnul Vilcu.

Există instituții publice care plătesc la termen, dar multe companii de construcții se plâng de întârzieri de până la șase luni. Termenele contractuale sunt negociabile – pot fi 30, 60 sau chiar 90 de zile – dar în practică constructorii depind și de tipul de finanțare a proiectului, fie PNRR, fie Anghel Saligny. Când banii nu vin, firmele sunt nevoite să se împrumute la bănci pentru a menține șantierele în mișcare. Pentru constructori, termenul ideal rămâne 30 de zile, singurul care asigură un echilibru sănătos între muncă și cash-flow. “În relația cu furnizorii, termenul standard de plată este de 30 de zile. Dacă și tu, ca antreprenor, încasezi de la beneficiar în același interval, nu mai ești obligat să creditezi lucrarea din fonduri proprii. Problema apare atunci când scadențele urcă la 60 de zile sau mai mult. În practică, în special în contractele cu statul, plățile ajung la 60 sau chiar 90 de zile, pentru că rareori există lichidități



disponibile la timp. În acest interval, dobânzile acumulate la creditele bancare pot depăși profitul pe care l-ai estimat pe lucrare, transformând proiectul într-o povară financiară”, menționează domnul Vilcu.

Piața privată, la jumătate. Concurența pe proiecte publice explodează

Volumul contractelor din construcții s-a menținut relativ constant în ultimii trei ani, însă efortul necesar pentru a atrage proiecte private s-a dublat. Piața privată s-a redus la jumătate, atât pe segmentul rezidențial, cât și pe cel industrial. În acest context, numeroși constructori s-au orientat către licitațiile publice, chiar dacă nu erau pregătiți pentru birocrația și complexitatea acestui tip de proiecte. Efectul imediat a fost intensificarea concurenței. “Când piața privată se contractă, companiile se îndreaptă inevitabil spre zona unde există finanțare, adică proiectele publice. Prima reacție este să te reprofilezi, să aduci specialiști în elaborarea documentațiilor pentru licitații. Dar asta generează o competiție acerbă, iar riscul real este – deși termenul poate părea dur – o formă de canibalizare a firmelor de construcții”, avertizează președintele PSC Sibiu.

Asocierea – soluția pentru supraviețuire

Un scenariu și mai dificil ar apărea dacă statul ar decide să oprească programele de investiții finanțate de la bugetul național, cum este programul Anghel Saligny. Într-o astfel de

situație, singura strategie sustenabilă pentru companii ar fi colaborarea.

“Cea mai bună variantă este asocierea. Dacă două sau trei firme își unesc forțele, pot împărți cheltuielile și pot duce la capăt o lucrare de anvergură. Într-o piață unde există 10 investiții și 20 de ofertanți, indiferent de strategie, sub un anumit prag nu poți coborî fără să riști să îți compromiți șansele de finalizare. Am văzut deja cum astfel de practici duc la eșec și, uneori, la autodistrugere. Trebuie să învățăm din piețele externe, unde asocierea este o practică firească și eficientă”, a explicat președintele PSC Sibiu.

El atrage atenția și asupra unei alte priorități critice: investiția în oameni. “Dacă închizi o companie și vrei să o redeschizi peste doi ani, trebuie să reconstruiești totul de la zero – să formezi din nou echipa, să investești din nou în tehnologie. Este mult mai sănătos să găsim soluții pentru a păstra forța de muncă. Statul ar trebui să înțeleagă că sprijinind constructorul, sprijină de fapt angajatul”, subliniază Cosmin Vilcu.

Perspective pesimiste pe termen scurt, dar optimiste pe termen lung

Privind spre viitor, Cosmin Vilcu nu este optimist: “Anul acesta nu văd lumina de la capătul tunelului. Dacă perioada de suferință durează mai mult de șase luni, revenirea va fi și mai grea. Abia 2027 va fi anul în care vom vedea o lumină, dar nu o revenire completă. Nu cred că 2026 va fi un an mai bun.” ■